Wie viele Besichtigungen bis Verkauf? Vorlage & Auswertung

Checkliste zum Artikel · Stand 24.10.2026
Autor und fachliche Prüfung: MyInvest24 Redaktion

Prüfen Sie die Fragen und Aussagen anhand Ihrer eigenen Unterlagen. Die Tabelle dient als persönliche Arbeitsvorlage.

Wie viele Besichtigungen bis Verkauf nötig sind, lässt sich für Ihre vermietete Wohnung nicht verlässlich vorhersagen. Die recherchierten Quellen liefern keine allgemeingültige Normalzahl. Aussagekräftiger ist Ihre eigene Auswertung: Zählen Sie unterschiedliche Haushalte, trennen Sie Erst- und Zweitbesichtigungen und erfassen Sie konkrete Kaufangebote gesondert. Die Vorlage und Beispielrechnung zeigen die Methode.

Wie viele Besichtigungen sind normal beim Verkauf einer vermieteten Wohnung?

Aus den recherchierten Quellen lässt sich keine allgemeingültige normale Besichtigungszahl für den Verkauf Ihrer vermieteten Wohnung ableiten.

Im begrenzten Recherchelauf wurde keine belastbare, bundesweit repräsentative Primärstatistik für diese Frage gefunden. Das belegt nicht, dass jede denkbare Statistik fehlt. Es reicht aber nicht aus, Ihnen eine feste Spanne oder Warnschwelle als verlässlichen Maßstab zu nennen. Erfahrungszahlen einzelner Anbieter ersetzen diesen Nachweis nicht.

Für Ihre Arbeitsauswertung zählt deshalb der Verlauf am konkreten Objekt. Kommen Anfragen zustande? Werden vereinbarte Besichtigungen durchgeführt? Entstehen daraus konkrete Angebote oder bleiben Fragen ungeklärt? Diese Stufen führen zu unterschiedlichen Prüffragen. Die bloße Gesamtzahl der Termine vermischt sie.

Eine vermietete Wohnung sollten Sie dabei als vermietete Kapitalanlage betrachten. Kaufinteressenten müssen das vorhandene Mietverhältnis in ihre Überlegungen einbeziehen. Der Verkauf allein beendet es nicht; § 566 Absatz 1 BGB regelt den Eintritt des Erwerbers in mietvertragliche Rechte und Pflichten nach Maßgabe der Vorschrift.

Den allgemeinen Zusammenhang zwischen Objekt, laufenden Kosten und Anlageentscheidung erläutert unsere Übersicht zu Immobilien als Kapitalanlage. Hier geht es enger um Ihre Verkäuferauswertung: Was wissen Sie über den Weg von einer Anfrage zu einem konkreten Kaufangebot?

Welche Interessenten und Besichtigungstermine sollten Sie überhaupt zählen?

Zählen Sie unterschiedliche Haushalte je Nachfragestufe und führen Sie die Zahl der durchgeführten Termine zusätzlich.

Ein Haushalt ist für diese Arbeitsmethode eine gemeinsam auftretende Kaufpartei. Mehrere Nachrichten desselben Haushalts ergeben daher keine zusätzliche Nachfrage. Auch eine weitere Begleitperson macht aus demselben Kaufinteresse keinen neuen Haushalt. Verwenden Sie eine neutrale Kennung, damit Kontakte bei Folgeterminen zugeordnet bleiben.

Unterscheiden Sie angefragt, vereinbart, abgesagt und durchgeführt. Ein zugesagter, später abgesagter Termin gehört nicht in die Zahl tatsächlich durchgeführter Besichtigungen. Bleibt der Status unklar, tragen Sie unbekannt ein. Eine fehlende Rückmeldung ist noch keine bestätigte Absage und kein dokumentierter Ablehnungsgrund.

Zweitbesichtigungen erhalten einen eigenen Eintrag bei demselben Haushalt. Sie erhöhen den organisatorischen Aufwand und die Terminzahl. Die Zahl unterschiedlicher Erstbesichtigender steigt dadurch nicht. Ebenso zählt ein Haushalt mit überarbeitetem Kaufangebot weiterhin nur einmal in der Stufe Haushalte mit Kaufangebot.

Legen Sie außerdem Objekt und Betrachtungszeitraum vor der Auswertung fest. Vergleichen Sie keine Anfragen für mehrere Wohnungen mit Angeboten für eine einzelne Wohnung. Halten Sie den gewählten Zeitraum bei jeder Zusammenfassung fest. Sonst können gleiche Begriffe verschiedene Vorgänge meinen, obwohl die Zahlen nebeneinanderstehen. Hinweise zur Terminorganisation finden Sie im Beitrag zur Sammelbesichtigung beim Immobilienkauf.

Wie nutzen Sie die Vorlage zur Besichtigungsauswertung?

Füllen Sie die folgende Tabelle für jeden anfragenden Haushalt aus und aktualisieren Sie dessen Stand nach dem nächsten tatsächlichen Kontakt.

Die Vorlage ist eine redaktionelle Arbeitshilfe, kein amtlicher Pflichtenkatalog und keine rechtliche Prüfung. Sie können sie in Ihre eigene Arbeitsdatei übernehmen. Für einen weiteren Haushalt verwenden Sie eine neue Kopie. Verknüpfen Sie Folgetermine über dieselbe Kennung, statt einen neuen Interessenten anzulegen.

Tragen Sie sachliche Aussagen ein. Wenn Ihnen ein konkreter Grund genannt wurde, geben Sie ihn sinngemäß als Rückmeldung wieder. Fehlt ein Grund, schreiben Sie unbekannt. Eigene Erklärungsversuche gehören ausdrücklich als Hypothese daneben. So bleibt später erkennbar, welche Schlussfolgerung tatsächlich auf einer Äußerung beruht.

Für die Auswertung genügen neutrale Kennungen. Vollständige Namen, Kontaktdaten, Einkommen, Gesundheitsangaben und persönliche Daten von Mietern gehören nicht in diese Beispielvorlage. Die Arbeitsfrage lautet, an welcher Stufe ein Vorgang steht und welcher sachliche Punkt noch offen ist.

Der nächste Schritt sollte konkret beschrieben sein: eine angeforderte Objektunterlage bereitstellen, eine offene Frage beantworten oder den vereinbarten Rückmeldetermin festhalten. Ein allgemeines Interesse wird dadurch nicht zum Kaufangebot. Sie machen lediglich den tatsächlichen Bearbeitungsstand sichtbar.

Ausfüllfeld je Haushalt	**Ihre Eintragung**
Neutrale Kennung	Kennung eintragen
Datum des Erstkontakts	Datum eintragen
Erstbesichtigung mit Status	Datum und unbekannt, vereinbart, abgesagt oder durchgeführt eintragen
Weitere Besichtigung desselben Haushalts	Zweitbesichtigung gesondert eintragen
Tatsächlich geäußerte Rückmeldung	Sachliche Rückmeldung oder unbekannt eintragen
Offene Objekt- oder Finanzierungsfrage	Offene Frage oder keine genannte Frage eintragen
Stand des konkreten Kaufangebots	Angebotsstand und genannte Voraussetzungen eintragen
Nächster vereinbarter Schritt	Aufgabe und vereinbarten Zeitpunkt eintragen

Was prüfen Sie, wenn Anfragen nicht zu durchgeführten Besichtigungen führen?

Prüfen Sie zunächst Terminabstimmung und ungeklärte Objektangaben anhand der dokumentierten Kontakte, bevor Sie eine Ursache vermuten.

Sehen Sie nach, an welcher Stelle die Abstimmung endet. Wurde ein Termin angeboten, blieb eine Antwort aus oder erfolgte eine ausdrückliche Absage? Diese Vorgänge benötigen unterschiedliche Folgeschritte. Ohne diese Trennung kann ein organisatorisch offener Kontakt wie eine Ablehnung der Wohnung aussehen.

Prüfen Sie dann, ob Vermietungsstatus und wesentliche Objektangaben im Exposé klar beschrieben sind. Eine Nachfrage nach einer fehlenden Angabe ist zunächst eine offene Informationsfrage. Wird sie beantwortet, aktualisieren Sie den Vorgang. Eine Entscheidung über den Erwerb sollten Sie daraus noch nicht ableiten.

Bei wenigen Anfragen können Sie Sichtbarkeit, Exposé-Angaben und angesprochene Zielgruppe als eigene Prüffelder festhalten. Das sind mögliche Ansatzpunkte Ihrer Arbeitsauswertung. Wenige Anfragen allein belegen weder eine falsche Preisforderung noch einen bestimmten Mangel der Vermarktung.

Für die weitere Bearbeitung hilft eine sachliche Frage: Welche konkrete Information fehlt Ihnen noch für die Entscheidung über eine Besichtigung? Vermerken Sie die tatsächliche Antwort. Bleibt sie aus, bleibt auch der Grund offen. Ergänzen Sie keine vermuteten finanziellen oder persönlichen Motive.

Wie rechnet sich der Weg von der Anfrage zum Kaufangebot im Beispiel?

Die hypothetische Rechnung trennt unterschiedliche Haushalte, zusätzliche Termine und Kaufangebote, damit jede Quote einen eindeutigen Bezug hat.

Beispielrechnung (Annahmen, kein Angebot): Sämtliche folgenden Zahlen sind frei gewählte Lernzahlen der Redaktion. Sie stammen nicht aus Kundendaten oder einer Studie. Angenommen werden dasselbe Objekt und derselbe selbst gewählte Betrachtungszeitraum. Eine reale Vermarktungsdauer wird nicht unterstellt.

Angenommen werden 20 unterschiedliche anfragende Haushalte. Davon führen 8 eine Erstbesichtigung durch: 8 getrennte Erstbesichtigungstermine mit jeweils einem Haushalt. Zusätzlich finden 3 getrennte Zweitbesichtigungstermine mit Haushalten aus dieser Gruppe statt. Sammeltermine sind in diesem Beispiel ausgeschlossen. Von den erstbesichtigenden Haushalten geben 2 ein konkretes schriftliches Kaufangebot ab. Notariell beurkundet sind 0 Kaufverträge.

Der Anteil mit Erstbesichtigung beträgt im Beispiel 8 geteilt durch 20 mal 100, also 40 %. Der Anteil mit Kaufangebot bezieht sich dagegen auf die Erstbesichtigenden: 2 geteilt durch 8 mal 100 ergeben 25 %. Diese Nenner dürfen Sie beim Beschriften der Auswertung nicht vertauschen.

Die gesamte Zahl durchgeführter Besichtigungstermine lautet 8 plus 3, also 11 Termine. Sie ist eine andere Größe als die Zahl der 8 erstbesichtigenden Haushalte. Die zusätzlichen Termine belegen allein weder zusätzliche Käufer noch ein weiteres konkretes Angebot.

Keine dieser Quoten ist ein Marktwert, eine Zielquote oder eine Verkaufswahrscheinlichkeit. Trotz der angenommenen Kaufangebote ist kein Kaufvertrag beurkundet. Beträgt der Nenner in Ihrer eigenen Auswertung null, berechnen Sie keine Quote. Tragen Sie stattdessen nicht berechenbar ein.

Größe in der eigenen Beispielrechnung	Annahme oder Rechnung	Ergebnis
Unterschiedliche anfragende Haushalte	Frei gewählte Annahme	20 Haushalte
Haushalte mit durchgeführter Erstbesichtigung	Frei gewählte Annahme	8 Haushalte
Zusätzliche Zweitbesichtigungstermine derselben Haushalte	Frei gewählte Annahme	3 Termine
Haushalte mit konkretem schriftlichem Kaufangebot	Frei gewählte Annahme; Teilmenge der Erstbesichtigenden	2 Haushalte
Notariell beurkundete Kaufverträge	Frei gewählte Annahme	0 Verträge
Anteil anfragender Haushalte mit Erstbesichtigung	8 / 20 × 100	40 %
Anteil erstbesichtigender Haushalte mit Kaufangebot	2 / 8 × 100	25 %
Gesamte durchgeführte Besichtigungstermine	8 + 3	11 Termine

Was prüfen Sie bei Besichtigungen ohne konkrete Kaufangebote?

Sammeln Sie die tatsächlich genannten Rückmeldungen getrennt nach Zustand, Mietverhältnis, Unterlagen, Preisvorstellung und Finanzierung.

Die Auswertung beginnt bei dem, was nach dem Termin bekannt ist. Hat ein Haushalt abgesagt, Unterlagen angefordert oder eine weitere Prüfung angekündigt? Eine positive Bemerkung zur Wohnung beantwortet diese Frage noch nicht. Ebenso ist eine angeforderte Unterlage weder ein Kaufangebot noch eine Ablehnung.

Ordnen Sie eine genannte Rückmeldung einem sachlichen Prüffeld zu. Betrifft sie den Zustand, halten Sie den angesprochenen Punkt fest. Betrifft sie das Mietverhältnis, dokumentieren Sie die konkrete offene Objektfrage. Geht es um Unterlagen, erfassen Sie, was angefordert wurde und ob es bereits vorliegt.

Preisvorstellungen und Finanzierungsfragen bleiben eigenständige Felder. Ein Haushalt kann eine Preisvorstellung nennen, ohne seine Finanzierung geklärt zu haben. Umgekehrt erklärt ein offener Finanzierungsstand noch nicht, ob der angebotene Preis akzeptiert wird. Fassen Sie beides nicht unter einem unscharfen Vermerk kein Interesse zusammen.

Betrachten Sie wiederkehrende Aussagen als Anlass zur Prüfung, nicht als bewiesene Erklärung für alle Kontakte. Ein geäußerter Grund gehört zunächst zu dem Haushalt, der ihn genannt hat. Für andere Haushalte mit unbekannter Rückmeldung dürfen Sie denselben Grund nicht automatisch übernehmen.

Beweisen viele Besichtigungen ohne Angebot einen zu hohen Preis?

Viele Besichtigungen ohne Angebot beweisen für sich genommen nicht, dass Ihre Preisforderung die Ursache ist.

Die Terminzahl beschreibt zunächst Aktivität. Für eine Preisdiagnose fehlt darin die Information, weshalb ein konkreter Haushalt nicht weiterging. Genau dafür benötigen Sie die sachlichen Rückmeldungen. Trennen Sie einen ausdrücklich genannten Preiseinwand von einem noch ausstehenden Gespräch und einer Frage zu fehlenden Unterlagen.

Prüfen Sie bei einem Preiseinwand den genauen Inhalt. Wurde eine andere konkrete Preisvorstellung genannt oder lediglich weiterer Prüfbedarf geäußert? Stehen Bedingungen im Raum? Erfassen Sie den Wortlaut sinngemäß und den aktuellen Angebotsstand. Eine Vermutung über den finanziellen Spielraum des Haushalts ersetzt diese Angaben nicht.

Auch die Präsentation und die angesprochene Zielgruppe bleiben getrennte Prüffelder. Kontrollieren Sie, ob das Exposé die Wohnung und ihren Vermietungsstatus nachvollziehbar darstellt. Halten Sie mögliche Unklarheiten fest, ohne ihnen vorschnell die gesamte ausbleibende Nachfrage zuzuschreiben.

Aus dieser Methode folgt keine pauschale Preissenkung und kein automatischer Maklerwechsel. Sie erhalten eine geordnete Grundlage für die nächste sachliche Prüfung. Welche Entscheidung zum konkreten Objekt sinnvoll ist, lässt sich aus der Besichtigungszahl oder den hypothetischen Beispielquoten allein nicht bestimmen.

Wie unterscheiden Sie Rückmeldungen von eigenen Vermutungen?

Kennzeichnen Sie geäußerte Aussagen als Rückmeldung und eigene Erklärungen ausdrücklich als Hypothese.

Für Ihre Notiz genügt eine sachliche Zusammenfassung des Gesprächs. Wurde eine bestimmte Unterlage angefordert, gehört genau das in die Rückmeldung. Wurde keine Entscheidung mitgeteilt, lautet der Stand Entscheidung unbekannt. Ergänzen Sie nicht, der Haushalt sei vermutlich abgesprungen, wenn Ihnen diese Aussage fehlt.

Eigene Hypothesen können Arbeitsfragen sein. Eine unklare Darstellung im Exposé lässt sich prüfen. Eine vermutete Preisursache lässt sich in einer sachlichen Nachfrage ansprechen. Die Hypothese bleibt aber getrennt vom belegten Gesprächsinhalt, bis eine passende tatsächliche Rückmeldung vorliegt.

Vermeiden Sie wertende Sammelbegriffe für Interessenten. Sie erklären weder den offenen Stand noch den nächsten Schritt. Für die Auswertung hilfreicher sind konkrete Angaben: Besichtigung durchgeführt, Unterlage angefordert, Rückmeldung ausstehend oder Angebot mit genannten Voraussetzungen.

Wenn sich ein Stand ändert, ergänzen Sie den neuen Kontakt und das Datum. Überschreiben Sie einen früheren Gesprächsinhalt nicht so, als sei er nie erfolgt. So können Sie nachvollziehen, ob eine Objektfrage beantwortet wurde und ob danach tatsächlich ein Angebot einging.

Wann wird aus positivem Besichtigungsfeedback ein Verkauf?

Positives Feedback und ein gewöhnliches schriftliches Kaufangebot sind in Ihrer Auswertung vom notariell beurkundeten Kaufvertrag zu unterscheiden.

Ein freundliches Gespräch nach der Besichtigung dokumentiert zunächst nur die geäußerte Rückmeldung. Auch die Bitte um weitere Unterlagen ist noch kein konkretes Kaufangebot. Für die nächste Stufe halten Sie fest, ob ein Angebot vorliegt und welche Inhalte oder Voraussetzungen tatsächlich genannt wurden.

Ein Angebot kann seinerseits offene Bedingungen enthalten. Erfassen Sie diese neben dem Angebotsstand. Vermeiden Sie einen zusammenfassenden Vermerk verkauft, solange Sie damit lediglich eine positive Rückmeldung oder ein gewöhnliches schriftliches Angebot meinen. Sonst verdeckt die Auswertung den noch offenen Abschluss.

Der rechtliche Bezug für diese Abgrenzung ist § 311b Absatz 1 BGB. Ein Vertrag über die Verpflichtung zum Erwerb oder zur Übertragung eines Grundstücks bedarf grundsätzlich notarieller Beurkundung. Stand der hier verwendeten Rechtsquelle: Oktober 2026. Daraus wird hier kein weitergehender Rechtsrat zum Einzelfall abgeleitet.

Den Zusammenhang mit den übrigen Schritten erläutert unser Beitrag zum Ablauf eines Immobilienverkaufs. Die Besichtigungsauswertung begleitet diesen Prozess, ersetzt aber weder die Prüfung eines konkreten Angebots noch die weiteren Schritte des Verkaufs.

Wie leiten Sie aus der Auswertung den nächsten Arbeitsschritt ab?

Bearbeiten Sie die konkret dokumentierte offene Frage an der jeweiligen Nachfragestufe und halten Sie das Ergebnis fest.

Fehlen Anfragen, prüfen Sie zunächst die dokumentierbaren Punkte an Exposé, Sichtbarkeit, Vermietungsstatus und Zielgruppe. Liegen Anfragen vor, aber keine durchgeführten Termine, schauen Sie auf Abstimmung und tatsächliche Absagen. Nach einer Besichtigung stehen die konkret genannten Fragen und Rückmeldungen im Mittelpunkt.

Bei einem Angebot mit offenen Voraussetzungen gehört die Klärung dieser Voraussetzungen in den nächsten Schritt. Eine weitere Besichtigung kann dabei ein vereinbarter Vorgang sein. Sie wird weiterhin gesondert gezählt und ersetzt keine Information zum Angebotsstand. Entscheidend für die Übersicht ist, was tatsächlich vereinbart und erledigt wurde.

Formulieren Sie Ihre Arbeitsnotiz so, dass eine spätere Prüfung möglich ist. Statt Vermarktung verbessern schreiben Sie etwa, welche konkrete Objektangabe im Exposé geprüft werden soll. Statt Interessent nachfassen halten Sie fest, welche offene Frage im nächsten Kontakt geklärt werden soll.

Fassen Sie anschließend nur Vorgänge mit gleicher Zähllogik zusammen. Beziehen sich Anfragen und Angebote auf denselben Zeitraum und dasselbe Objekt? Sind Zweittermine separat erfasst? Sind unbekannte Rückmeldungen weiterhin als unbekannt markiert? Mit diesen Kontrollen bleibt Ihre eigene Auswertung nachvollziehbar, auch ohne eine allgemeine Normalzahl.

Fragen und Antworten

Wie viele Besichtigungen vor einem Hauskauf braucht ein einzelner Käufer?

Für den einzelnen Käufer lässt sich aus diesem Recherchelauf keine feste Zahl ableiten. Aus Verkäufersicht erfassen Sie weitere Termine desselben Haushalts gesondert. Dokumentieren Sie, welche konkrete Objektfrage dabei noch geklärt werden soll. Ein weiterer Termin ist für sich genommen weder Kaufangebot noch Abschluss.

Wie organisieren Sie eine Besichtigung für mehrere Interessenten?

Erfassen Sie die teilnehmenden Haushalte weiterhin einzeln und ordnen Sie spätere Rückmeldungen der jeweiligen Kennung zu. Gemeinsame Terminorganisation und individuelle Nachfrage sind verschiedene Größen. Hinweise zur Organisation finden Sie im bestehenden Beitrag zur Sammelbesichtigung beim Immobilienkauf.

Welche Fragen sollten Sie bei einer Wohnungsbesichtigung beantworten können?

Für diese Verkäuferauswertung sind sachliche Fragen zu Zustand, Mietverhältnis, vorhandenen Unterlagen und dem weiteren Ablauf relevant. Halten Sie unbeantwortete Punkte gesondert fest und klären Sie, welche Objektinformation noch benötigt wird. Erfassen Sie eine offene Frage nicht schon als Absage oder als konkretes Kaufangebot.

Wie viele Besichtigungstermine muss ein Mieter beim Verkauf dulden?

Aus dem hier verwendeten BGH-Urteil vom 26. April 2023, VIII ZR 420/21, folgt keine pauschale feste Terminzahl. Der BGH behandelt Zutritt aus konkretem sachlichem Grund nach entsprechender Vorankündigung und mit Abwägung der Interessen. Schwere Gesundheitsgefahren können besondere Rücksicht erfordern. Weitere Einordnung bietet unser Beitrag zur Besichtigung einer Mietwohnung durch Kaufinteressenten.

Was tragen Sie ein, wenn niemand einen Ablehnungsgrund nennt?

Tragen Sie unbekannt oder keine Rückmeldung ein. Damit bleibt die Wissenslücke sichtbar. Eigene Vermutungen können Sie gesondert als Hypothese notieren. Übertragen Sie den bekannten Grund eines anderen Haushalts nicht auf diesen Vorgang.

Fazit

Für die Frage nach Besichtigungen bis zum Verkauf hilft Ihnen eine saubere eigene Zähllogik weiter: Haushalte und Termine trennen, tatsächliche Rückmeldungen festhalten und Angebote gesondert erfassen. Die Vorlage ordnet Ihre Informationen. Die Beispielrechnung erklärt ihre Berechnung, ohne einen Verkaufserfolg oder einen bestimmten Preis vorherzusagen.

Risikohinweis: Eine Immobilie als Kapitalanlage ist nicht risikofrei. Leerstand, Mietausfall, Instandhaltung, Zinsänderungen und sinkende Immobilienwerte können die wirtschaftliche Entwicklung belasten. Dieser Beitrag ist allgemeine Information und keine individuelle Anlage- oder Steuerberatung.

Diese Arbeitshilfe ersetzt keine individuelle Anlage-, Steuer- oder Rechtsberatung. Prüfen Sie Angaben für Ihren eigenen Fall.

Quellen

§ 311b Absatz 1 BGB: Verträge über Grundstücke, Vermögen und Nachlass - Bundesministerium der Justiz und für Verbraucherschutz / Bundesamt für Justiz, Gesetze im Internet · https://www.gesetze-im-internet.de/bgb/__311b.html · 2026-10-21

§ 566 Absatz 1 BGB: Kauf bricht nicht Miete - Bundesministerium der Justiz und für Verbraucherschutz / Bundesamt für Justiz, Gesetze im Internet · https://www.gesetze-im-internet.de/bgb/__566.html · 2026-10-21

BGH, Urteil vom 26. April 2023, VIII ZR 420/21: Zutritt zur vermieteten Wohnung bei beabsichtigter Veräußerung - Bundesgerichtshof · https://www.bundesgerichtshof.de/SharedDocs/Entscheidungen/DE/Zivilsenate/VIII_ZS/2021/VIII_ZR_420-21.pdf?__blob=publicationFile&v=2 · 2026-10-21